

## ישראלכרט

### שיחת משקיעים לרבעון הרביעי 2021

שלום וברוכים הבאים למפגש המשקיעים של ישראלכרט. לידיעתכם, כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה בלבד. לאחר הצגת הדברים תהיה התייחסות לשאלות. במהלך האירוע, ניתן לשלוח שאלות בצ'ט. אנא ציינו את שמכם ושם הארגון שלכם לפני השאלה.

לידיעתכם ולנוחיותכם, מפגש זה מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה.

נמצאים איתנו יושבת ראש הקבוצה, הגב' תמר יסעור, מר רן עוז, מנכ"ל, ומר ערן וקנין, משנה למנכ"ל ו-CFO. לפני שאעביר את רשות הדיבור לגב' תמר יסעור, ברצוני לציין ששיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוח השנתי לשנת 2021, בו נכלל המידע המלא, לרבות מידע בהתאם לסעיף 32 א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לתמר יסעור

תמר בבקשה.

תמר יסעור:

צהריים טובים לכולם. כיף לראות כל כך הרבה מצטרפים. האמת שאני לא יכולה לא לומר שאני לא מתרגשת לסכם את 2021 ובמיוחד להיות פה עם רן עוז עם הפנים ל-2022. אז כשאנחנו מסתכלים על 2021 ומנסים לשאול את עצמנו מה באמת עשינו השנה ואיך אנחנו יכולים לכנות אותה, אז אנחנו קוראים לה שנת הטרנספורמציה. היתה שנה מאוד אינטנסיבית עבור החברה. בורד חדש ברובו. 7 מתוך 9 חברי בורד חדשים שנכנסו לתפקיד בדצמבר 2020 ובשנה הזו הספקנו תוך כדי לימוד החברה והסביבה העסקית והתחרות והשינויים הטכנולוגיים לבצע הרבה מאוד מהלכים משמעותיים. כמו להיפרד מפרויקט טכנולוגי גדול עם הפרשה של כ-70 מיליון ש"ח, לקדם תוכנית התייעלות של 220 עובדים שמסבה חיסכון של כ-50 מיליון ש"ח בשנה וכבר עמדנו בזה

השנה הזאת. מכרנו את הבניין המיתולוגי של ישראלכרט והספקנו להיכנס לבניין חדש. אנחנו מדברים איתכם עכשיו כבר מהבניין החדש. בהחלט כולכם מוזמנים לבוא ולראות. הגענו למאה ה-21 גם בזה. כך שבאמת שינויים מאוד משמעותיים שגורמים לחברה להיות בנקודת מוצא אחרת ל-2022. תוך כדי זה השקענו בקרן הון סיכון מונטה. השקענו בפרויקט BNPL שיתחיל השנה. השקנו את פרויקט הביטוח כסוכנות ביטוח דיגיטלית. כמובן המשכנו את הפעילות האינטנסיבית והטובה בעולמות הסליקה וההנפקה כחברה מובילה בשוק עם נתח שוק של כ-45%. שני דברים סופר משמעותיים עבור הבורד ועבור החברה. היתה החלטה של ההנהלה ושל רן עוז כמנכ"ל החברה. החברה נפרדה מרון וקסלר אחרי 6 שנים מציונות בעבודה משמעותית. הצטרף אלינו רן שכבר הספיק גם להרכיב הנהלה חדשה עם קידומים מבפנים וחזוקים מבחוץ בהחלט יהיו משמעותיים בהובלת היעדים העסקיים כפי שתכננו. סיימנו תוכנית עבודה רב שנתית עם מיקודים עסקיים מאוד ברורים שיתנו לנו את האפשרות לנצל את נכסי הבסיס הכל כך חזקים ומשמעותיים של ישראלכרט ולצמוח עם מנועי צמיחה חזקים עם שיתופי פעולה ואנחנו מקווים עם הרבה מאוד הצלחות טובות, תהליכים טובים. כמובן לטובת הלקוחות, לטובת כל מחזיקי העניין ובעזרת עובדים טובים מחויבים עם הרבה מאוד אנרגיה להביא את ישראלכרט לשיאים חדשים ולהצלחות. אז באמת הזדמנות לאחל תודה למי שהיה. אולי גם בהזדמנות הזאת ראינו גם בהודעה, אנחנו נפרדים לצערנו מערן שיעביר את המצגת, אחרי יותר משנתיים. נאחל לו גם הרבה בהצלחה. אנחנו בטוחים שהוא יצליח. אני מתכבדת להעביר אל רן את הפתיחה ותודה לכולכם.

רן עוז:

צהריים טובים לכולם. אני שמח להיות פה בהצגה של הדוחות הכספיים של חברת ישראלכרט. אני נמצא בתפקיד כבר למעלה מ-3 חודשים. מאוד אינטנסיביים וכמו שתמר אמרה, כל העבודה הקשה שנעשתה שמה אותנו בנקודת פתיחה מצוינת כדי להוציא לפועל את התוכניות הרב שנתיות שלנו לשנים 2022-2026 ולהמשיך להוביל את השוק. שנת 2021 היתה שנה טובה

ואני חושב שבמקום שנעבור על הפרמטרים בהיי לבל אנחנו כמובן מציגים רווחים יפים, עלייה בהיקפים, עלייה במחזורים. חזרה לצמיחה באשראי וכמובן שיפור גם בצד הוצאות להפסדי אשראי. יחס הון גבוה והכי חשוב כמובן למשקיעים גם חזרה לחלוקת דיבידנד משמעותית בגין רווחי השנה. אז אני אתן לערן לעשות סקירה יותר מפורטת של הדוחות ונחזור אחר כך לדבר עם הפנים קדימה.

ערן וקנין:

תודה רבה. אנחנו פה יש לנו משמעת קורונה. תסלחו לי על המסכה אבל אנחנו הרבה אנשים בחדר קטן. אז קודם כל תודה תמר ותודה רן. זה בהחלט מבחינתי יום,

תמר יסעור:

פשוט רן ואני כבר אחרי הקורונה.

ערן וקנין:

כן. בדיוק. ואני מנסה שלא להיות שם. אז כולנו על זה. אז גם מבחינתי זה יום מאוד מרגש ואני באמת חושב שזה יום סמלי לסגור דוחות ולהודיע את ההודעה שהודעתי. הרבה טלפונים קיבלתי מכם המשקיעים ואני באמת רוצה להגיד תודה על הפירגון ובאמת על הכבוד ומערכת האמון שנוצרה בינינו בשנתיים ומשהו האחרונות. אני עכשיו בשקף 4. אז אני חושב שבאמת שנת 2021 היא שנת שיא. היא שנה מצוינת בכל מה שקשור לרווחים שלה. אנחנו מסתכלים על השנה הזאת כשאנחנו מסתכלים עליה בסוג של חיבור לשנת 2020 ומבינים שיש בשנת 2021 הרבה מאוד מההיפוכים שהיו בשנת תחילת משבר הקורונה ומעבר לזה גם ככל שאני מתקדם במצגת אני אסביר לכם איזה דברים עוד היו חד פעמיים בתוך השנה הזאת. בין היתר כפי שתמר ציינה מכרנו את הבניין שלנו בישראל כרט הישן על כל השלכותיו. זה פוגע בכמה וכמה מקומות בדוחות הכספיים ואנחנו נסביר את זה בהמשך הדרך. אבל אין ספק שמבחינתי הכותרת היא הכותרת של רווח שיא בשנת 2021 שזה בעצם נגרם מהמחוללים הבאים: קודם כל מחזורי הפעילות. מחזורי הפעילות שלנו גדלים בשנה הזאת באחוזים

דו ספרתיים, ב-17% ביחס ל-2020 ולמעלה מ-11% ביחס ל-2019. שזה אני חושב האינדיקציה הנכונה ולאורך הדרך אתם תראו הרבה השוואות במצגת הזאת ל-2019 שהיתה לכשעצמה שנה טובה בעולם כרטיסי האשראי. תיק האשראי שלנו אני חושב שזו הבשורה. אנחנו מדברים הרבה מאוד במצגות המשקיעים בשנה ומשהו האחרונות על זה שהתיק היה בסוג של עצירה ב-2019 ו-2020. אמרנו לכם שאנחנו עושים את ההתאמות. מכניסים לתוך העניין הזה טכנולוגיה. מכניסים לתוך העניין הזה. משפרים את המבנה הארגוני. קולטים אנשים סופר מקצועיים לתוך המערכת ואני חושב שהמפנה והגידול בקצב של למעלה מ-5% בחצי השני של השנה הוא בהחלט בשורה. כולנו מבינים כמה האשראי הצרכני הוא מנוע צמיחה ואני חושב שזה מסר מעולה להמשך. גם בנושא האשראי המסחרי אנחנו מתחילים להאיץ את הדברים וגם פה אנחנו רואים גידול של 6% בחצי השני של השנה. כתמונת ראי הפוכה של הוצאות להפסדי אשראי בשנת 2020. בשנת 2020 עם פרוץ משבר הקורונה שיעורי ההפרשה להפסדי אשראי קבוצתית גדלו בישראל כדומה לכלל התעשייה הפיננסית ואנחנו בעצם לאט לאט התחלנו להוריד את השיעורים האלה על פני השנה הזו. אני מזכיר, בתוך הרבעון הרביעי כולנו חווינו משבר שעל פניו נראה שכולנו שכחנו אותו, אבל משבר האומיקרון היה בתוך סוף הרבעון הרביעי לתוך תחילת השנה ואנחנו החלטנו ברבעון הרביעי לשמר את שיעורי ההפרשה להפסדי אשראי כפי שהם היו ברבעון השלישי. זה משאיר לנו יחסי כיסוי יותר גמישים ונוחים להמשך הדרך. תוכנית התייעלות. אני חושב שגם זה אחד הדברים שעלו המון בשיחות המשקיעים בשנה האחרונה. ישראל כראשונה שהיא תייצר שריר שבו היא יכולה ומסוגלת להתייעל בכוח אדם והיא השלימה את התוכנית בדיוק כמו שהיא הכריזה עליה בדצמבר 2020. כמובן שאנחנו קולטים כוח אדם למנועי הצמיחה שלנו ולפעילויות החדשות. אבל אני חושב שהשלמת התוכנית בזמן, במועד, עם חיסכון שנתי של כ-52 מיליון ש"ח אני בהחלט חושב שזה מסר חשוב להמשך הדרך. כפועל יוצא מהשנה הזאת, דיבידנד. חילקנו בתחילת השנה 30% מהרווחים של 2020 ואנחנו מחלקים עכשיו 35% מרווחי

2021 120 מיליון ש"ח דיבידנד. מה יהיה עם הכיוונים? עכשיו אני בטוח זוכר. שקף 5. שקף 5 אני חושב שהוא נותן פרספקטיבה מאוד טובה על הכלכלה בישראל. אתם רואים את הגרף שבו בעצם את המחזורים היומיים כפי שמדווחים על ידי שב"א ועל ידי בנק ישראל. ישראל כמובילת שוק מתנהגת בצורה מאוד דומה לכלל השוק עם אחוזי נתח שוק סופר משמעותיים. אני חושב שכמו שאמרתי בתחילת המצגת המסר, שני מסרים מהגרף הזה מבחינתי. אחד הכלכלה בישראל למדה לחיות גם בתוך תקופה של משבר ואם ננסה להסתכל קדימה ולחזות איך הדברים יראו אם יבוא לפה גל נוסף אז אני בהחלט חושב שהמשבר האחרון הוא סוג של סמן שאפשר להתייחס אליו פעם אחת. פעם שנייה, אני חושב שנכון כל הזמן לדבר על 2019 ואתם רואים את הפרמטרים גם במונחי הרבעון הרביעי וגם במונחי השנתי. אנחנו משפרים ועולים במספרים דו ספרתיים ביחס ל-2019. נתונים פיננסיים עיקריים, הכנסות מפעילות בכרטיסי אשראי. גם כאן היה לי חשוב לשים את 2019 ולהשוות בין 2019 ל-2021. כפי שכולכם יודעים, אנחנו נמצאים בסביבה רגולטורית מאוד מורכבת שבה העמלה הצולבת יורדת ונשחקת במתווה יורד עד 0.5% ב-2023 וגם אנחנו כמובן חיים בסביבה תחרותית על עמלות סליקת בתי העסק. אבל הגידול במחזורים והמינוף שלנו כחברה מובילת שוק מאפשרים לנו להיות ב-2021 ברמת הכנסות די דומה ביחס למה שהיתה ב-2019 ומבחינתנו מדובר פה בפרמטר חשוב שאנחנו עוקבים אחריו ומנטרים אותו לאורך הדרך. הנושא השני זה נושא הכנסות הריבית וכאן אני אומר אנחנו נראה ככל שהזמן יעבור והתיק שלנו ימשיך לגדול כפי שקרה בחצי השני של השנה, אנחנו נראה את הכנסות הריבית שלנו צומחות. מה שמעניין כאן זה באמת לראות את הכנסות הריבית נטו. תכף נדבר על זה כשנדבר על מקורות המימון של ישראלכרט. ישראלכרט מגוונת ומרחיבה את מקורות המימון שלה לאורך 2020 ו-2021 ונהנית מכל הסוגייה של הזיכוי המידי שמתחיל החל מיולי האחרון. אנחנו מצליחים להוריד את הוצאות המימון שלנו בכמעט 27% מ-55 מיליון ש"ח ל-40 מיליון ש"ח. זה מאפשר לנו לשמר רמה של הכנסות ריבית למרות שהתיק יחסית יורד אבל שוב

אנחנו מסתכלים על קו המגמה קדימה. הוצאות להפסדי אשראי, אני מעריך שכל דוח פיננסי שיוצג היום או בימים הקרובים זה יהיה אחד הסעיפים המשמעותיים שידברו עליו. אפשר לראות את השונות הגדולה בין 2020 לבין 2021. זה מגיע משני מקומות. פעם אחת מנושא המחקיות. המחקיות שלנו קטנות ב-46% וזה חשוב. כי בין היתר גם בתוך השיחות שלנו אמרנו שיש לנו דרך ללכת בכל מה שקשור לעולמות הגבייה, שיפור התהליכים וגם פה אנחנו מתחילים לראות את הניצנים הראשונים של העבודה. מעבר לזה זה הירידה בשיעורי ההפרשה להפסדי אשראי, בעיקר בהפרשות הקבוצתיות. אלה שני הפרמטרים שהשפיעו על השינוי. סך הכל ההוצאות ללא הפסדי אשראי, הפרמטר שבו אנחנו מודדים את ההוצאות האלו, בעצם שיעור שינוי ברמת ההוצאות מכיוון שחלקן הדי גדול הן הוצאות משתנות שמשתנות על פי מחזור. שיעור השינוי בהוצאה ביחס לשיעור הגידול במחזור ואנחנו גדלים במחזורי הפעילות שלנו ב-17% ומצליחים לגדול ברמת ההוצאה ב-12% בלבד. זה מבחינתנו עוד פרמטר שאנחנו מנסים לשמר גם עכשיו וגם בהמשך הדרך. סך כל הפרמטרים האלה משפיעים על הרווח לפני מס. אפשר לראות כפי שרן ציין קודם זינוק משמעותי ברווח לפני מס וגם פה צריך להסתכל על נקודת 2019 כאיזושהי נקודה שנותנת, או נקרא לזה ככה נקודת ייחוס ואיתה אנחנו מסתכלים גם קדימה. אשראי לאנשים פרטיים, הזכרנו, אמרה את זה תמר. אנחנו מסתכלים בעיקר באופטימיות על החצי השני של השנה. לא רק שהשיעורים הם שיעורים שמגיעים למספרים דו ספרתיים בקצב שנתי, אם ניקח את יולי - דצמבר. מבחינתנו אנחנו כל הזמן עובדים ומנטרים ומוודאים שהאשראי שאנחנו מוכרים הוא אשראי טוב יותר, נכון יותר ומבוסס על חיתום יותר נכון, על מאגר נתוני אשראי. אנחנו בהחלט בעניין הזה אופטימיים ומתקדמים קדימה עם הרבה אופטימיות להמשך הדרך. סך הכל הצלחנו לשמר את שיעור הריבית שלנו בשיעור של 9.1% ועוד נתון חשוב שגם הוא סוג של אינדיקציה לזה שאנחנו נמצאים באיזושהי תקופת מעבר לאחר המשבר, כל אותן דחיות כפי שבאותו מתווה של בנק ישראל בעצם חזרו לנתיב התשלום הרגיל, ללוח הסילוקין הרגיל ואנחנו בעצם נמצאים אחרי

המתווה הזה. אשראי מסחרי. אשראי מסחרי צומח במונחים חצי שנתיים ב-5.7%. אם מסתכלים רק על הרבעון הרביעי יש גידול של כ-10%. גם פה אנחנו מצליחים לשמר את שיעור הריבית בשיעור של כ-6%. אין ספק רן עוד ידבר בהמשך המצגת על המיקודים העסקיים. אין ספק שהשקף הזה חשוב שתכירו אותו ועוד נחזור לדבר עליו. הוצאות להפסדי אשראי. אני חושב שהמסר החשוב, כולכם מכירים את השקפים האלה, אנחנו מציגים אותם לאורך הדרך. אני מבחינתי יודע להסביר פה שני דברים: 1. ביחס ל-2020, 2021 ביחס ל-2020 משקפת ירידה משמעותית ברמת המחיקות. המחיקה הממוצעת ב-2020 עמדה על 41 מיליון ש"ח ברבעון וירדה לכ-22 מיליון ש"ח ברבעון והמשך הירידה בשיעור ההפרשה הקבוצתית. אתם יכולים לראות שהתחלנו את המשבר בשיעורי יחסי כיסוי של 3.3% או 3.4%. עלינו בפיק עד לשיא של המשבר עד ל-4.4% ועכשיו אנחנו נמצאים ב-3.7%. זה אומר שאנחנו משמרים לעצמנו עדיין סוג של כרית וגמישות להמשך הדרך. הוצאות הרכב ומגמה. אז אני קצת חוזר על מה שאמרתי קודם. הפרמטר המשמעותי להסתכל מבחינתנו הוא בעיקר הנושא של שיעור או גידול בהוצאה ביחס לשיעור הגידול במחזור. אנחנו בהחלט בשנה הזאת דחפנו קדימה גם את הוצאות הפרסום כדי לתת רוח גבית גם לתיק האשראי שלנו. השקנו גם את גוגל פיי וגם את אפל פיי שהם בהחלט מבחינתנו מעידים על הצלחה ועל אימוץ טכנולוגיה של הצרכן הישראלי. אז אנחנו חושבים שבסך הכל כן הצלחנו להדק את היד במקומות שצריך ולשחרר אותה במקומות שצריך. זה מתחבר לנושא תוכנית ההתייעלות בכוח אדם. הוכרזה, בוצעה, הושלמה. ועוד נושא שהעסיק אותנו רבות בשנה האחרונה, מעבר המשרדים לבני ברק. גם זה מעבר לעובדה שעברנו מתל אביב לבני ברק על כל ההשלכות והמחירים הנגזרים מכך. אני חושב שיש לזה ערך אדיר. צמצמנו, איחדנו את רוב העובדים שלנו לתוך לוקיישן אחד ואני בטוח שיהיה לזה ערך מוסף מעבר לערך ההתייעלות. נושא הלימות ההון, אני חושב שהכותרת בנושא הלימות ההון מבחינתנו היא חלוקת הדיבידנד. אנחנו מחלקים 120 מיליון ש"ח כ-35% מהרווח הנקי. עוד נושא נוסף שאושר על ידי

הדירקטוריון וחשוב מפה צפונה בשנת 2022, אנחנו מעדכנים את המדיניות שלנו ורוצים לחלק על בסיס חצי שנתי. בעיניי זה מסר חשוב מאוד. אפשר לראות את יחסי ההון, גם הכולל וגם את יחס הון רובד 1. אין ספק שישראל כרט נמצאת מעל דרישת המינימום והיא איתנה מאוד בכל מה שקשור לנושא ההון שלה. כפועל יוצא מכך גם הרווח למניה וגם תשואת הרווח הנקי הממוצע 12.2% בשנת 2021 ללא ספק אני חושב שזה מספר מרשים. התפלגות יתרת מקורות המימון. השקף הזה בעיניי הוא שקף מאוד חשוב כי מבחינתי זה כלי מאוד חזק שישרת את מנועי הצמיחה של ישראל כרט בהמשך דרך. האירוע שבו נכנס הזיכוי המידי ב-1 ביולי לצד הגיוון המאוד גדול שלנו במקורות האשראי שלנו מאפשר לנו גמישות מאוד גדולה ויכולת בעצם לתת מקורות לכל תרחיש צמיחה שנרצה להיות בו בין באשראי הצרכני ובין באשראי העסקי. אני מראה ואפשר לראות את זה בדוחות הכספיים איך השתנה בסך הכל מבנה המקורות והפכנו מחברה שמנצלת אשראי לאורך החודש בשנת 2020 לחברה שרוב החודש נמצאת בפיקדונות וביתרת החודש נמצאת בהיקפים של למעלה מ-4 מיליארד ש"ח פיקדונות ומזומנים ושווה מזומנים בבנקים. בהחלט מבחינתי זו בשורה. כמובן שאנחנו מסתכלים על הדבר הזה ומנטרים אותו כל הזמן כי בסוף צריך לזכור זו פונקציה של רגולציה ויכול להיות שבתי העסק יאמצו דפוסי פעילות אחרים לאורך הדרך. אבל מבחינתנו בעת הזו זה הופך אותנו להיות מאוד גמישים. השקף הזה שקף 13 הוא בעצם השלמה לשקף 12 שמדבר בעיקר על רמת החייבים. המאזן של ישראל כרט הוא מאזן חסר תקדים בהיקף החייבים שלו שמבוסס על חוב בנקאי. היינו בעבר ב-58%. ירדנו ל-41%. כל היתרה הזאת הפכה להיות אותם מזומנים ושווה מזומנים בבנקים. רן, אני מעביר את ההמשך אליך.

רן עוז:

אחרי שסיכמנו את 2021 אחד הדברים החשובים מבחינתנו זה להסתכל קדימה ולראות מה עשינו שגורם לנו לחשוב שאנחנו בנקודת פתיחה מצוינת ל-2022 ולשנים הבאות. אז כמובן כמו שערן הזכיר אנחנו השקענו בתשתית הטכנולוגית



וביכולות החיתום, ניטור ובקרה. אנחנו עברנו תהליך מאוד אינטנסיבי של תכנון ומיפוי שבסיומו אנחנו הגדרנו 3 מיקודים עסקיים. והחלק הכי חשוב זה אנחנו עשינו את כל המהלכים שיאפשרו את הטנספורמציה שאנחנו צריכים לעבור כחברה. ישראלכרט במשך שנים היא המובילה של שוק כרטיסי האשראי, המתפעל הפיננסי הגדול במדינת ישראל והיא צריכה לעבור טרנספורמציה רב ממדית כדי להפוך להיות החברה המובילה בשוק שמבוססת דאטה וטכנולוגיה. זו טרנספורמציה שהיא תרבותית, ארגונית, ניהולית וטכנולוגית. אנחנו גיבשנו תוכניות מסודרות. אנחנו הרכבנו צוות הנהלה ושינינו את המבנה הארגוני כדי שיתאים למיקודים העסקיים שעליהם אנחנו הולכים לשים את הדגש בשנים הקרובות. כל הדברים האלה ביחד יאפשרו לנו להוציא לפועל את התוכניות וליישם את המהלכים שאנחנו נדבר עליהם. אז איפה המיקודים שלנו, המיקודים שלנו מתחילים קודם כל בצד הלקוחות הפרטיים. בתור מנפיק שמחזיק היום כ- 45% נתח שוק אנחנו יודעים הרבה על הלקוחות שלנו ומסוגלים בשילוב של מודלים, טכנולוגיה וכמובן שיתופי פעולה עם סטרטאפים ופינטקים לתת הצעות ערך מותאמות אישית בצורה דיגיטלית ללקוחות שלנו. אנחנו עד אמצע השנה האחרונה עצרנו את צד האשראי הצרכני כדי להיערך ולעשות את זה בצורה נכונה והתחלנו בצורה מדורגת. אפשר לראות ברבעון האחרון כבר בקצב שהולך ועולה כאשר זה אחד המיקודים שבהם אנחנו צופים לצמיחה דו ספרתית בשנים הקרובות. היכולת שלנו להגיע ללקוחות בכל מקום בזמן הנכון עם הפתרון שמתאים להם אישית. המיקוד השני הוא הלקוחות העסקיים. ישראלכרט משרתת כמחצית מבתי העסק בישראל. מלווה אותם יום יום, מכירה אותם והקשר הזה והיכולות האלה מאפשרים לנו גם שם לתת תמיכה ומגוון של פתרונות מימון ותמיכה בצמיחה של בית העסק. גם באזור הזה אפשר לראות שברבעון האחרון התחלנו לצמוח בצד האשראי המסחרי וגם שם אנחנו רואים את הפוטנציאל קדימה. המיקוד השלישי זה היכולת לייצר הצעות ערך מבוססות דאטה. זה בעצם העולם החדש שאלינו ישראלכרט מכוונת. אנחנו כבר הכרזנו על מספר פתרונות ויש לנו עוד רבים בקנה. היכולת שלנו לייצר הצעות ערך

שמבוססות על הדאטה הרב שיש לנו של הלקוחות בבתי העסק זה לתמוך בצמיחה, לחסוך בהוצאות ולייצר win win situation לשני הצדדים. אנחנו מסוגלים להציג ROI ברור בשירותים האלה לשותפים שלנו. ובסופו של יום אנחנו רוצים לצמוח יחד איתם, אם דרך חיסכון בהוצאות עבורם או דרך חשיפה לקהל לקוחות רחב יותר וצמיחה בהכנסות. אלה המיקודים של החברה. אנחנו פועלים במרץ כדי ליישם אותם ואנחנו מאמינים שבשנים הקרובות אנחנו נראה צמיחה בכל אחד בתחומי המיקוד האלה. אז אנחנו נעצור פה ונשמח לפתוח את השיחה לשאלות.

דוברת:

תודה. כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הצ'ט ורשמו את שאלתכם בחלון הצ'ט בצד ימין. לפני השאלה רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלכם.

רן עוז:

אני רואה שיש פה שאלות על צד האשראי הצרכני ואחד השואלים התייחס לכך שהצמיחה בתיק האשראי מאכזבת והשוק צמח מאוד. אז כמו שאמרנו, אנחנו בשנה - שנתיים האחרונות שמנו דגש על בניית תשתית מתאימה, יישום מודלים מתקדמים שנשענים על מקורות מידע שונים ויכולת לבנות פתרונות מותאמים. אנחנו רק באמצע השנה פתחנו את צד האשראי ואנחנו מתחילים לצמוח בצורה מדורגת. לכן מאמצע השנה אפשר לראות שגדלנו בטווח של 5%-6% שזה אומר כבר דו ספרתי נמוך. אבל אם מסתכלים על הרבעון האחרון הקצב הולך ומתגבר. היעד שלנו בשנים הקרובות לצמוח בקצב דו ספרתי גם בתיק האשראי הצרכני וגם בתיק האשראי המסחרי. אנחנו מדגישים, אין לנו כוונה לצמוח בקצבים היסטריים. זו תהיה צמיחה מבוקרת, צמיחה שמנהלת את הסיכונים וכמובן את התשואה אל מולם.

ערן וקנין:

יש פה שאלה לגבי הרווח השנתי והרווח הרבעוני. אני רוצה בבקשה לעבור רגע למצגת חזרה. אם אפשר את העכבר ואת המצגת. אני רוצה שרגע נעבור רגע על

הנספחים ושם אני אסביר לכם מה בעצם נטרלנו כדי שיאפשר לכם לבנות, להמשיך ולבנות את המודל שלכם בצורה נכונה. אז כשאנחנו מדברים על הדוח השנתי למיטב זיכרוני זה שקף 17, אני כבר מגיע אליו. שקף מספר 17. הוא מדבר על שנת 2020 לעומת 2021. שקף מספר 18, סליחה. מה שאנחנו נטרלנו שם זה באמת את הפעולות שנגזרו מתוך מעבר הבניין. פעם אחת את ההכנסה והרווח הון נטו ממכירת הבניין ופעם שנייה פחת והפחתות בהיקף של 23 מיליון ש"ח שהם תוצאה של הפחתת שיפורים במושכר בעיקר בנכס שלנו, בנכס הקודם שלנו ברחוב המסגר. לכן אם לוקחים את שני הפרמטרים האלה אפשר לראות את זה על גבי השקף ואז מגיעים לתוצאה הכוללת של 319. מה שיותר חשוב לי לפרט זה דווקא השקף הבא שמדבר על הרבעון וברבעון היו מעבר לנתונים שאתם רואים ברווח הון. ברבעון היו עוד הוצאות חד פעמיות. עוד הוצאות חד פעמיות. אני חוזר רגע לשקף מספר 19. שקף מספר 19. מה שאנחנו מיקדנו בשקף מספר 19 זה 3 דברים שהשפיעו על סך כל הרבעון. אחד גם כמו הקודם זה הרווח הון ממכירת הבניין. שתיים, המרכיב היחסי של הוצאות הפחת הסתכם ב-11 מיליון ש"ח. ונושא נוסף זה הוצאות התפעול והוצאות המכירה ושיווק וכו'. שם יש הוצאות חד פעמיות בעלי גוון חד פעמי בהיקף של 22 מיליון ש"ח שנבעו בעיקר מגידול בשכר עבודה בגין תגמול משתנה לאור תוצאות הפעילות ובהתאם להסכמים שאנחנו מחויבים אליהם ונושא נוסף, זה עוד הוצאות ייעוץ שהשתמשנו בהן ברבעון האחרון בעיקר בכל מה שקשור לנושא תוכנית העבודה לבניית תוכנית העבודה הרב שנתית שלנו. עוד אירוע חד פעמי שהיה בתוך הרבעון זה הוצאות מס ושומות מס בגין שנים קודמות בהיקף של 10 מיליון ש"ח. נטרלו את כל המרכיבים האלה ואז ניתן יהיה לראות את הרבעון המייצג. אנחנו גם כשנעשה את שיחות המשקיעים הפרטניות ניכנס לזה. זה בעיניי מאוד חשוב. זו אחת מהדרישות שהעליתם בעבר ואני חושב שיש פה פירוט מלא כדי להבין מה מייצג פעילות שוטפת ומה פחות.

ערן וקנין:

ההפרשות להפסדי אשראי ברבעון הרביעי גבוהות ביחס לבנקים. מה הסיבה.

אנחנו כשהגענו לרבעון הרביעי בעצם שאלנו את עצמנו האם אנחנו רוצים להמשיך ולהקטין את שיעור ההוצאה להפסדי אשראי. אמרתי את זה קודם כשדיברנו בשקפים הרלבנטיים. ראינו אל מולנו את המשבר. עדיין מבחינתנו קיימת אי ודאות בכל מה שקשור לשיעורי האבטלה ויכולת החזר של הלקוחות. אני מזכיר, אנחנו בתוך שנת 2021 הלכנו את רוב הדרך. הראיתי, התחלנו מ-3.4%, עלינו עד 4.4% וירדנו ל-3.7%. ולכן לא השלמנו את סך כל ההיפוך בשונה אולי ממוסדות פיננסיים אחרים שהלכו את כל הדרך ב-2021. מעבר לזה, יש עוד הפרשה פרטנית של כ-10 מיליון ש"ח כפי שמופיעה בשקפים וגם היא אירוע נקודתי שבו אנחנו בעצם בחנו את אחד הלקוחות שלנו בכל מה שקשור לעולם הניכיונות ועשינו הפחתה חד פעמית פרטנית. לכן אלה שתי הסיבות לכך שזה מעט יותר גבוה גם מהרבעון השלישי וגם נקרא לזה כמו שזה נשאל פה ביחס לבנק. אז עוד שאלה שעלתה על הרבעון הרביעי. אני חושב שעכשיו אחרי שהבנו את כל הרבעון הרביעי ודיברנו על שקף מספר 19 לרבות על הנושא של הוצאות להפסדי אשראי אפשר לראות בעיניי שהרבעון הרביעי אם מנטרלים את אותן הוצאות הרבעון הרביעי הוא רבעון טוב שכן מתאפיין בגידול במחזוריים וכן מתאפיין בגידול באשראי. צריך גם לזכור, בסוף את ההכנסות מאשראי סופרים לאורך הדרך. עוד לא רואים את הביטוי המלא של הגידול. אנחנו כן מייצרים לשמחתי גידול בהוצאות להפסדי אשראי ברבעון הרביעי לאור הגידול בתיק וזה מבחינתי בשורה טובה.

רן עוז:

עלתה כאן שאלה האם יש כוונה לתת אשראי לרכבים, משכנתאות, אשראי מעט פחות קונבנציונלי. אז כמו שאמרנו, האשראי הצרכני ומגוון הפתרונות ללקוחות זה אחד המיקודים שלנו. אנחנו לא מגבילים את עצמנו מבחינת הסגמנטים וסוג האשראי, נהפוך הוא. אנחנו רוצים להגיע למקומות שהם לא המיינסטרים. זו הסיבה גם שאנחנו משתפים פעולה עם מיזמים וסטרטאפים מעולם הפינטק. היכולת להגיע ללקוח בזמן הנכון. לפעמים אף בעת התהוות הצורך. זה אחד היתרונות שיש לנו במינוף הדאטה. עם exception אחד פה, משכנתאות

בינתיים אנחנו לא מאושרים לתת. אבל ברגע שגם זה ייפתח גם זה יהיה בסל הפתרונות שאנחנו נשקול.

תמר יסעור:

לא מאושרים זה שאין לנו אישור, לא שאנחנו לא happy.

רן עוז:

אין לנו אישור. סליחה. רק שיהיה ברור. בנק ישראל החריג את מתן המשכנתאות מההיתר שלנו ולכן זה החלק היחידי שכרגע לא נבחן. זאת השאלה? בסדר. עולה כאן שאלה לגבי יתרות המזומן. צריך להבין כחברה אנחנו מנהלים מאזן שיש בו תנודתיות על פני החודש בין יתרות גבוהות לפי הגבייה במהלך החודש למינוף בצד הקרדיט בימי הזיכוי. אנחנו עושים אופטימיזציה של ניהול המזומן. כמובן שמנהלים אותו בכובד ראש בימים שבהם אנחנו נמצאים ביתרות זכות גבוהות. כמו שערן הזכיר, אנחנו כמובן מנסים לצמצם את העלויות באותם ימים שבהם אנחנו לווים. זה חלק מהבסיס העסקי שלנו וזה גם המקור שממנו אנחנו נמשיך לצמוח ולהגדיל את תיק האשראי שלנו.

דוברת:

תודה. אין שאלות נוספות. אני מחזירה את רשות הדיבור לרן עוז לדברי סיכום. בבקשה.

רן עוז:

טוב. אז קודם כל תודה רבה לכולם ביום עמוס כזה שעליכם לשיחה והשתתפתם. אני מקווה שביחד למדתם ואנחנו נצא לדרך ונצליח ליישם את התוכנית שלנו, להגיע להישגים ולהיפגש בעוד הרבה שיחות עם תוצאות חיוביות. תודה רבה.

דוברת:

בזאת הסתיים מפגש המשקיעים של קבוצת ישראלכרט. תודה על השתתפותכם והמשך יום נעים.